



NLP Esė 9

© Vidas Jankauskas 2006, NLP Esė Nr.9 23-2006 iš www.mindgasmic.com

Atsargiai svajokite– nes gausite tai, ko norite Pabaigai apie tikslus– “Traukos dėsnis”

Vos ne biblijinis šios esė pavadinimas. Dera su nerimu, kurį šią savaitę patyrė Amerika, antradienį laukdama pasaulio pabaigos: juk antradienis buvo 2006 06 06, pirma tokia šio šimtmečio data su 666. Bet va jau ketvirtadienis, ir tie, kas su JAV lažybų brokeriais ėjo lažybų 100.000 : 1, kad pasaulio pabaiga bus 2006/06/06, liko ant ledo. O juk buvo galima statyti (ir statė!) iki 500 dolerių, ir pasaulio pabaigos atveju gudurčiai būtų išlošę 10 mln. dolerių. Klausimas tik, kaip jie juos būtų atsiėmę ir ką su tais pinigais būtų darę belzebubų karalystėje.

Tad sveikinu mus išgyvenus dar vieną pasaulio pabaigą ir linkiu linksmai laukti kitos. Nes pabaiga tikrai bus, ir saulė neamžina, ir mes neamžini. Amžina tik energija, nes net ir naujaisi fizikos atradimai, sudrebinę mūsų tradicinį, dar dėdulės Niutono dėsniais kurtą pasaulio suvokimą, nepalietė Energijos tvėrmės dėsnio: energija keičia formas, bet neišnyksta.

Prieš savaitę pagaliau gavau kino teatruose dar nerodytą, bet jau didelį ažiotažą visame pasaulyje sukėlusį filmą— “The SECRET”. Šis publicistinis filmas pirmiausia buvo parodytas per Australijos ir Naujosios Zelandijos televiziją, o dabar jį galima žiūrėti internetu arba užsisakyti DVD. Aš nekalbėsiu apie šio filmo rinkodarą, kuri išties yra revoliucinga ir 100 proc. “virusinė”, bet kalbėsiu apie tai, ką sako šis filmas, kuriame kalba daug mokslininkų (garsūs fizikai Dr. Fred A. Wolf ir Dr. John Hagelin) bei daug garsių filosofų ir dvasinių guru. Idėja genialiai paprasta—ir dera prie mūsų kalbos apie tikslus paskutiniuose esė:

Visatoje veikia fundamentalūs dėsniai. Vienas iš jų— “Traukos dėsnis”. (the Law of Attraction). Paslaptis, kurią atskleidžia šis filmas—kad tai ne gravitacinės traukės, o vi- suotinės traukos dėsnis. Žinant, kad šiais laikais jau nedaug kas neigia, jog turime ne ma- žesnę visatą tarp ausų, negu už ausų, kitaip sakant, kad visa yra viena, kad realybė yra veikiamą stebėtojo, o ne tik realybė veikia stebėtoją, dėsnis skamba įtikinančiai.

Štai jis trumpai:

Viena traukia viena: į ką susitelkiame, tą ir gauname, ir tai tampa mūsų realybe. Uni- versaliai. Kitaip sakant, tai, į ką mes telkiamės, manifestuoja save mūsų realybėje vis daugiau ir daugiau.

Kaip šį dėsnį naudoti liaudies ūkyje?™

Jei trokštate daugiau pinigų, neverta telktis į jų trūkumą, į tai, kad Jums neišėina jų uždirbti daugiau, į nelaimingą vaikystę, netobulą socialinę sistemą, apgavikus draugus, nekenčiamą bosą ir t.t., nes, jei tikėsime šiuo dėsniu, viso to gero jūs gausite dar daugiau (na, nežinau, kaip dėl nelaimingos vaikystės, bet turbūt susirgsite Alzheimerio liga, o tai ir bus kažkas panašaus). Jei norite daugiau pinigų - tikėkite kiekviena laštele, kad jų greitai turėsite, ir sutelkite visas mintis šiam tikėjimui patvirtinti. Nes taip ir bus—sako visuotinis Traukos dėsnis. O jei abejosite— gausite dar daugiau abejonių. Jei drovėsitės— imsite dar labiau drovėtis. Ar dar reikia pasakoti apie tai, kas vienija visus onkologinėmis ligomis sergančius ligonius, pasiekusius nepaaiškinamas remisijas? “Jie ignoravo savo ligą, susitelkdami gyvenimui” (Dr. Bernie Siegel)

Aš nenoriu sugadinti Jūsų malonumo, pasakodamas daugiau, nes (stebuklas!), pažiūrėti praktiškai visą filmą galite čia (anglų kalba, būtų šaunu, jei turite adsl ar kitą spar- čiojo interneto jungtį):

<http://video.google.com/videoplay?docid=-8958231188734018006&q=secret>

O paskaityti apie šį dėsnį galite čia <http://www.law-of-attraction-info.com/> (tik neverta susidaryti klaidingo įspūdžio iš gana “mėgėjiškos” svetainės) ir taip pat Wikipedia straips- nyje čia: http://en.wikipedia.org/wiki/The_Secret_%28film%29.

Man aišku viena. Tai, ko moko NLP, šis filmas labai šauniai sudėlioja į vietas. Jei tikėti Traukos dėsniu (o kodėl gi ne?), norėdami pasiekti teigiamus tikslus, juos ir pasieksime. Susitelkę ties neigiamais dalykais, juos ir gausime. Klausykite. Net jeigu tai ir netiesa. Argi ne smagiai kitos pasaulio pabaigos laukti siekiant kažko tokio, kas Tave įkvepia?

Iki kitos, (dar geresnės:) savaitės. Ir linkėjimai 14 naujų skaitytojų šią savaitę, taip pat vi- siems, kas ir toliau registruojasi į mūsų seminarus. Gerai jau gerai. Linkėjimai ir tiems, kas ne :) Vidas



Triušis ir elgeta

Praeitios savaitės klausimas:
Nicoje elgetaujanti mergina šerdama glosto didžiulį šinšilą ar kažkokį kitą, tiesiog pritrėnkiančio dydžio zuikį. **Kuris įtakos principas naudojamas čia?**

Atsakymas (mano):

Pats pirmasis Cialdini principas – panašumas! Žmonės nori būti siejami (= be related) su kitais, su patirtimis, su nuotaikomis, su būsenomis. Juk geriausias būdas susidraugauti su futbolo sirgaliu- mi– kalbėti apie tai, *su kuo jis sie- ja save*– apie futbolą. Lygiai taip pat šis principas taikomas čia: praeiviams, ir ypač vaikams, mie- las šis zuikis, ir jie šelpia elgetą, kuri, akivaizdu, be zuikio tikrai negautų nė monetos, nebent būtų neįgali/ sužalota etc.

Kaip šį principą naudoti liaudies ūkyje?™

Tarkime, Jūs parduodate gaminį ar teikiate paslaugą, apie kurią dar mažai kas žino ar žino ne tai, ką Jūs norite, kad žinotų. Susiekite jį su gaminiu/ paslauga, kuri yra **lyderė** Jūsų srityje. Taip padarė AVIS (We try harder), ir taip galite padaryti Jūs– pvz.: “mes ne tokie garsūs kaip XYZ, bet darome X ir Y ir Z dar geriau). Lygiai taip, as- meniniame gyvenime, galite aso- cijuoti save su kitais žmonėmis, remtis autoritetais ar girtis pažinti- mis. Šio principo veikimas– vos ne 100 proc. Sunku patikėti?

Ateikite rytoj į darbą kitokie, nei visi: su šortais, nusidažę plaukus žaliai ir ant kaktos išsitatuiravę “Man dzin įtakos principas #1”, ir bus aiškiau, apie ką aš čia.